

**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
CENTRO UNIVERSITÁRIO DO RIO GRANDE DO NORTE
CURSO DE MBA EM MARKETING ESTRATÉGICO**

MARIA EDUARDA MEDEIROS DE MELO

**PLANO DE NEGÓCIO PARA UMA PLATAFORMA ON-LINE FINANCEIRA DE
EMPRÉSTIMO P2P**

**NATAL/RN
2017**

MARIA EDUARDA MEDEIROS DE MELO

**PLANO DE NEGÓCIO PARA UMA PLATAFORMA ON-LINE FINANCEIRA DE
EMPRÉSTIMO P2P**

Projeto de Pesquisa apresentado
ao Centro Universitário do Rio
Grande do Norte como requisito
para obtenção de nota na disciplina
de TCC.

Orientador: Prof^o Maria Valéria
Pereira de Araújo

**NATAL/RN
2017**

1 INTRODUÇÃO

O modelo financeiro “peer-to-peer lending” ou “P2P” foi criado há mais de dez anos na Inglaterra, a primeira empresa a executar o modelo iniciou suas atividades no ano de 2005 e até o ano de 2015 já tinha emprestado quase um bilhão e meio de libras segundo dados fornecidos pela mesma, o êxito do “novo modelo” de empréstimos é tão grande que atualmente é sucesso em países como Estados Unidos, Canadá e China.

No ano de 2010 o modelo foi implantado no Brasil, mas teve que suspender suas atividades por não está devidamente regulamentada com as normas do Banco Central do Brasil, onde a lei exige que se tenha uma instituição financeira atrelada, pois caso contrário indica crime financeiro contra a nação. Atualmente em nosso país temos apenas uma empresa atuando com o modelo peer-to-peer lending a “Biva”, onde o credor pode levar dias para conseguir investir pois a demanda é muito alta, o que indica um gargalo que pode ser preenchido por uma nova empresa, desfazendo o monopólio no país, e assim ajudando a inovar o sistema financeiro brasileiro.

Para o desenvolvimento de um estudo voltado para analisar a viabilidade de um novo negócio, independente que seja no segmento tecnológico, ou não, deve-se planejar a viabilidade da proposta, com intuito de utilizar bem os recursos e estudar o mercado potencial. Uma das alternativas de estudar um projeto de negócio é o plano de negócios que consiste em um estudo que descreve os objetivos de um negócio, e quais os passos que devem ser seguidos para que os objetivos sejam alcançados, diminuindo as incertezas e riscos para a empresa e o empreendedor.

2- OBJETIVOS

2.1 – Objetivo Geral

Desenvolver um plano de negócios para uma plataforma on-line financeira P2P.

2.2 – Objetivos Específicos

- Desenvolver uma pesquisa de mercado;
- Avaliar a viabilidade operacional e financeira;

3 - JUSTIFICATIVA

Segundo o Banco Mundial, o Brasil possui hoje o terceiro maior spread bancário do mundo perdendo apenas para Madagascar e Malavi, países que fazem parte do continente Africano, o spread bancário em forma simplificada é a diferença entre a taxa de juros paga pelo banco aos depositantes e a taxa que a instituição cobra aos tomadores de capital. Por exemplo, quando uma pessoa empresta dinheiro ao banco através da poupança ela tem aproximadamente um rendimento de 0,6216% a.m, no caso do CDB (Certificado de Depósito Bancário) a taxa é um pouco maior, dependendo do tempo da aplicação, mas o valor de juros cobrado para liberar um financiamento é muito alto e envolve muita burocracia.

Com a crise financeira que está ocorrendo no país, houve queda nas atividades econômicas das empresas, e em muitos casos ocorreu a mortalidade delas, como consequência o aumento do desemprego no país, assim apertando a renda dos consumidores, provocando também o aumento da inflação, os bancos então resolveram elevar ainda mais as taxas, estimando que poderia haver o aumento da inadimplência, então eles usariam esses valores para cobrir eventuais perdas. Assim tornando essa linha de crédito inacessível para milhões de brasileiros, dificultando a alavancagem de suas empresas, e afetando ainda mais a economia do país, diante desse obstáculo iremos criar essa plataforma inovadora onde o dinheiro do investidor será melhor valorizado, e onde o tomador de crédito terá mais vantagens e menos burocracia.

4- REFERENCIAL TEÓRICO

4.1 Plano de Negócio: conceituando

Um plano de negócio apresenta-se como uma ferramenta primordial, pois é um processo de validação de uma ideia, onde através dela o empreendedor obtém elementos para decidir se deve iniciar o projeto, é um instrumento para a diminuição de riscos de mortalidade da empresa, ou seja é o estudo da viabilidade do negócio, onde são criadas ações preventivas contra possíveis ameaças e desafios, analisa a fundo o mercado e clientes potenciais, evitando esforços desnecessários, investimentos improdutivos e gastos sem sentido.

Depois de pronto o plano de negócios indica novos caminhos, até mesmo uma possível desistência, ou reformulação do projeto, é uma ferramenta dinâmica que sempre que necessário deve ser ajustado e revisto com as novas exigências do negócio.

4.2 Plataforma P2P

Com a criação dessa plataforma inovadora haverá a disseminação do modelo “P2P” no Brasil, que proporcionará a escolha de novas opções para o micro e pequeno empresário, tendo a função de evitar taxas abusivas impostas para empréstimos com os bancos convencionais, nossas taxas de juros para os tomadores irão variar de 1,5% a 4% a.m dependendo da quantidade de parcelas do financiamento, mais barato que o cheque especial e cartão de crédito, e para o investidor uma rentabilidade média de 20% a.a o que é muito melhor que a poupança e o CDB

Outro impacto esperado é diminuir a mortalidade das empresas e permitir o crescimento de pessoas jurídicas já existentes, aumentar a linha de crédito e confiança desses empreendedores, e incentivar o nascimento de outras empresas, outro diferencial competitivo de uma plataforma é que a solicitação de crédito é feita do seu próprio computador, ou seja, tudo é resolvido online e em poucos minutos, em um

banco convencional, haveria o deslocamento para a loja física, perderia uma maior quantidade de tempo, sem falar que caso a proposta seja aprovada o dinheiro estará em sua conta em 10 dias úteis.

Ou seja, a empresa terá a função de reunir pessoas que querem investir com as que precisam de investimento, inclusive com o sistema “P2P” o montante do empréstimo desejado pela empresa tomadora poderá ser da união de vários investidores, pois é possível sim também investir valores mais baixos em nossa plataforma.

De acordo com relatórios estatísticos feitos pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) as micro e pequenas empresas representam 27% do PIB do país, e nossa empresa estaria ajudando a alavancagem desses números e para o fortalecimento do sistema financeiro do Brasil.

5- METODOLOGIA

Este trabalho será caracterizado por ser uma pesquisa quantitativa descritiva. Gil (2008) também diz que a pesquisa descritiva descreve as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como questionário e a observação sistemática.

Será realizada uma pesquisa com a aplicação de um questionário, com jovens potenciais que tem um interesse em utilizar uma plataforma online para obter e conceder financiamentos.

A tabulação da pesquisa será feita por meio de gráficos e pontuará sugestões de melhoria para a empresa. O estudo de caso é usado nas diversas áreas do conhecimento, a sua coleta de dados é feita geralmente por mais de um procedimento, neste caso será usado a observação e a análise de documentos.

6- CRONOGRAMA DE EXECUÇÃO 2017

ETAPAS/ MESES	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET
Escolha do tema	X						
Elaboração da problemática	X						
Confeção dos objetivos	X						
Elaboração da justificativa		X					
Pesquisa Bibliográfica				X			
Formulação da metodologia e cronograma				X			
Redação do projeto de pesquisa				X	X	X	
Revisão Bibliográfica						X	
Revisão e redação final						X	
Adequação as normas ABNT						X	
Entrega do Projeto de pesquisa							X

REFERÊNCIAS

- 1- <http://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-p2p-lending/>
- 2- <http://projetodraft.com/verbete-draft-o-que-e-p2p/>
- 3- <https://www.pwc.com/us/en/consumer-finance/publications/assets/peer-to-peer-lending.pdf>

- 4- <http://www.contrafcut.org.br/noticias/bancos-brasileiros-possuem-terceiro-maior-rendimento-com-juro-do-mundo-7280>
- 5- <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>
- 6- <http://startupi.com.br/2014/07/61589/>
- 7- <https://www.lendingclub.com/>
- 8- <http://www.zopa.com/>